

ANALISIS *COST-VOLUME-PROFIT* (CVP) UNTUK PERENCANAAN LABA PADA PT SAKA AGUNG ABADI DI SAMARINDA

Nindy Pratiwi , Elfreda Aplonia Lau , Murfat Effendy
(nindypratiwii05@gmail.com)

Fakultas Ekonomi Universitas 17 Agustus 1945 Samarinda

ABSTRACT

The purpose of this study is to determine the level of break-even point that PT Saka Agung Abadi did not suffer losses and analyze the sales rate how PT Saka Agung Abadi can achieve profit increase of 20%. The analytical tool used in this research is the analysis of Cost-Volume-Profit (CVP), which includes the analysis of Break Even Point Analysis and Profit Planning. Data obtained using the techniques of documentation and observation.

PT Saka Agung Abadi is a company engaged in the cement manufacturing industry. Type production is portland cement, white cement, and cement mix. Based on the results of research conducted on the sales report and cost of PT Saka Agung Abadi was found that the break even point for 2015 in rupiah at Rp33,402,243,293 and the unit amounted to 516 546 units. The results of the profit to be obtained by the company in 2016 by targeting *terjadikenaikan* by 20% from last year's profit is 284 595 406. The results of the calculation of the level of sales to be achieved. *Tingkatpenjualan* calculation results to be achieved in supporting the planning of the targeted profit amounted Rp284.595.406 *sebelumnyayaitu* amounted Rp37.511.783.347. Assuming that the company's 2016 sale price and the total costs incurred are likely to remain unchanged or hypothesis accepted.

Keywords : Cost, Volume, and Profit Analysis, Profit Planning Analysis, Sales Mix Analysis.

ANALISIS *COST-VOLUME-PROFIT* (CVP) UNTUK PERENCANAAN LABA PADA PT SAKA AGUNG ABADI DI SAMARINDA

Abstraksi

Tujuan dari penelitian ini yaitu untuk mengetahui tingkat *break even point* agar PT Saka Agung Abadi tidak mengalami kerugian dan menganalisis pada tingkat penjualan berapa PT Saka Agung Abadi dapat mencapai kenaikan laba sebesar 20%. Alat analisis yang digunakan dalam penelitian ini adalah analisis *Cost-Volume-Profit* (CVP) yang meliputi analisis *Break Even Point* dan Analisis Perencanaan Laba. Data diperoleh dengan menggunakan teknik dokumentasi dan observasi.

PT Saka Agung Abadi adalah perusahaan yang bergerak di bidang industri pengolahan semen. Jenis produksinya yaitu semen portland, semen putih, dan semen campur. Berdasarkan hasil penelitian yang dilakukan terhadap laporan penjualan dan biaya PT Saka Agung Abadi ditemukan bahwa *break even point* untuk tahun 2015 dalam rupiah sebesar Rp 33.402.243.293 dan dalam unitnya adalah sebesar 516.546 unit. Hasil perhitungan laba yang hendak diperoleh perusahaan pada tahun 2016 dengan menargetkan terjadi kenaikan sebesar 20% dari laba tahun lalu adalah 284.595.406. Dari hasil tersebut dilakukan perhitungan terhadap tingkat penjualan yang harus dicapai. Hasil perhitungan untuk tingkat penjualan yang harus dicapai dalam menunjang perencanaan laba yang ditargetkan sebelumnya yaitu sebesar Rp284.595.406 adalah sebesar Rp37.511.783.347. Dengan asumsi bahwa perusahaan pada tahun 2016 harga jual dan total biaya yang terjadi cenderung tetap atau tidak berubah.

Kata Kunci : Analisis Biaya, Volume, dan Laba, Analisis Perencanaan Laba, Analisis Bauran Penjualan

PENDAHULUAN

Perkembangan dunia usaha semakin tahun semakin pesat. Ini mengakibatkan semakin ketatnya persaingan dalam dunia usaha, terutama antar perusahaan yang mengeluarkan produk sejenis. Untuk menjaga kesinambungan hidup perusahaan dalam menghadapi persaingan yang ketat tersebut diperlukan penanganan dan pengelolaan yang baik. Penanganan dan pengelolaan yang baik tersebut hanya dapat dilakukan oleh manajemen yang baik pula.

Salah satu perencanaan yang dibuat pihak manajemen adalah perencanaan laba. Perencanaan laba berisikan langkah-langkah yang akan ditempuh perusahaan untuk mencapai besarnya target laba yang diinginkan. Karena laba merupakan selisih antara pendapatan yang diterima (dari hasil penjualan) dengan biaya yang dikeluarkan, maka perencanaan laba dipengaruhi oleh perencanaan penjualan dan perencanaan biaya. Untuk membuat perencanaan laba yang baik, maka diperlukan alat bantu berupa analisis biaya-volume-laba (*cost-volume-profit/CVP*).

Analisis biaya-volume-laba (*cost-volume-profit/CVP*) membantu manajer untuk memahami hubungan antara biaya, volume, dan laba. Alat analisis ini sangat berguna dalam proses pembuatan keputusan bisnis untuk menghasilkan laba jangka pendek. Metode ini menggunakan analisa berdasarkan pada variabilitas penghasilan penjualan maupun biaya terhadap volume kegiatan.

Analisis *Cost-Volume-Profit* dapat juga digunakan pada berbagai jenis usaha, misalnya concrete industry. PT Saka Agung Abadi merupakan salah satu perusahaan yang bergerak di bidang industri pengolahan semen yang cukup lama dan sudah memiliki banyak cabang di kota lain seperti Balikpapan, Bontang, Sangata, dan Marangkayu. Kantor pusatnya terletak di Jalan Ir. Sutami Blok LL No.5R, Komplek Pergudangan Ruko Telkom, Samarinda. PT Saka Agung menjual berbagai jenis semen dengan berbagai tipe, yaitu ada 3 jenis semen yang terdiri dari semen portland, semen campur, dan semen putih.

Sebagaimana perusahaan lain, PT Saka Agung Abadi juga menghadapi persaingan dari perusahaan sejenis, oleh karena itu perusahaan diharapkan tetap mampu mengembangkan usaha dan mengoptimalkan laba perusahaan. Hal ini tentunya dapat dicapai apabila manajemen perusahaan melakukan perencanaan laba yang baik.

Pada tahun 2016, PT Saka Agung Abadi menargetkan terjadinya kenaikan laba sebesar 20% dari laba tahun lalu. Dengan target tersebut,

diharapkan perusahaan untuk selalu meningkatkan penjualan produk dari tahun ke tahun. Sehingga, diperlukan pedoman dalam rangka menentukan target penjualan dan biaya – biaya tersebut melalui Analisis *Break Even Point* yang merupakan standar bagi perusahaan dalam usaha meningkatkan hasil produksi agar perusahaan tidak menderita kerugian.

Berdasarkan uraian latar belakang telah dijelaskan pada latar belakang maka masalah penelitian ini dirumuskan sebagai berikut:

“Bilamana Bilamana penjualan PT Saka Agung Abadi tahun 2016 mampu mencapai target laba sebesar 20% dari tingkat penjualan semen?”

Tujuan dan Manfaat Penelitian

Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui dan menganalisis volume penjualan dalam satuan unit maupun satuan rupiah yang harus dicapai oleh PT Saka Agung Abadi mencapai target laba sebesar 20%.

Hasil penelitian ini diharapkan memberikan manfaat sebagai berikut :

c. Bagi perusahaan.

Diharapkan dari hasil penelitian ini dapat berkontribusi bagi manajemen perusahaan PT Saka Agung Abadi dalam perencanaan laba.

c. Kasanah Ilmu.

Menambah referensi dalam bidang akuntansi manajemen khususnya tentang perencanaan *cost-volume-profit*.

c. Peneliti yang akan datang.

Sebagai acuan dalam penelitian yang sama diwaktu yang akan datang.

Analisis *break even point* secara umum memberikan informasi kepada pimpinan, bagaimana pola hubungan antara volume penjualan, biaya, dan tingkat keuntungan yang diperoleh pada level penjualan tertentu.

Menurut Supriyono (2007:5), manfaat yang akan dirasakan dengan adanya perencanaan laba yaitu :

1. Karena tujuan yang ingin dicapai telah ditetapkan (dirumuskan), maka pelaksanaan kegiatan dapat diusahakan dengan efektivitas dan efisiensi setinggi mungkin.
2. Dapat untuk mengetahui apakah tujuan yang telah ditetapkan tersebut dapat dicapai dan dapat dilakukan koreksi-koreksi atas

penyimpangan-penyimpangan yang timbul seawal mungkin.

3. Dapat mengidentifikasi hambatan-hambatan yang timbul dan mengatasinya secara terarah.
4. Dapat menghindarkan adanya kegiatan, pertumbuhan, dan perkembangan yang tidak terarah dan terkontrol.

DASAR TEORI

Pengertian Akuntansi

Menurut S. Munawir Akuntansi adalah merupakan alat komunikasi yang penting bagi pihak-pihak yang berkepentingan seperti kreditur, para investor, dan instansi-instansi pemerintah serta masyarakat yang menginginkan informasi keuangan perusahaan.

Pengertian Akuntansi Manajemen

Menurut Halim, dkk (2015:5) Akuntansi manajemen adalah suatu kegiatan yang menjadi bagian integral dari fungsi (proses) manajerial yang dapat memberikan informasi keuangan dan non keuangan bagi manajemen untuk pengambilan keputusan strategik organisasi untuk mencapai tujuan organisasi.

Perilaku Biaya

Menurut Halim, dkk (2012:21) perilaku biaya adalah pola perubahan biaya dalam kaitannya dengan perubahan volume kegiatan atau aktivitas perusahaan (misalnya volume produksi atau volume penjualan).

Analisis Cost-Volume-Profit

Menurut Garrison/Noreen (2006:232) analisis biaya-volume-laba adalah suatu metode analisis untuk melihat hubungan antara besarnya biaya yang dikeluarkan suatu perusahaan dan besarnya volume penjualan serta laba yang diperoleh pada suatu periode tertentu.

Analisis Titik Impas / Break Even Point

Menurut Blocher, et al (2009:392) adalah titik impas yaitu titik ketika pendapatan sama dengan biaya total dan laba sama dengan nol.

Pemisahan Biaya Semi Variabel dan Biaya Tetap

Menurut Rudianto, (2009:62) untuk memisahkan biaya semi variabel ke dalam elemen biaya variabel. Ada tiga metode yang digunakan yaitu biaya metode terjaga, metode titik tertinggi dan terendah, dan metode kuadrat terkecil.

Contribution Margin

Menurut Prastowo (2011:178) contribution margin memiliki beberapa karakteristik yang sangat menarik yang akan sangat bermanfaat bagi manajer dalam rangka melihat pengaruh perubahan harga jual, biaya, dan volume aktivitas terhadap laba perusahaan.

METODOLOGI PENELITIAN

Penelitian ini dilakukan di PT Saka Agung Abadi yang terletak di Jalan Ir. Sutami Blok LL No.5R, Komplek Pergudangan Ruko Telkom, Samarinda. Adapun yang menjadi sasaran dari penelitian ini yaitu perolehan tingkat laba dari hasil penjualan keseluruhan produk semen portland, semen campur, dan semen putih.

Metode ini dengan mengadakan penelitian secara langsung ke lapangan untuk memperoleh gambaran masalah dengan mengamati dan melihat keadaan perusahaan, mengadakan wawancara dengan pihak-pihak berwenang dan terkait dengan masalah yang dihadapi berkaitan dengan penelitian tentang *cost-volume-profit*. Teknik Analisis :

1. BEP (*Break Even Point/Titik Impas*) adalah suatu cara atau teknik yang digunakan oleh seorang manajer perusahaan untuk mengetahui pada volume (jumlah) penjualan dan volume produksi berapakah suatu perusahaan yang bersangkutan tidak menderita kerugian dan tidak pula memperoleh laba.

Menurut Halim, dkk (2012:75-76), perhitungan titik impas melalui tahapan sebagai berikut:

$$\text{BEP (Rupiah)} =$$

$$\frac{\text{Biaya Tetap}}{\text{Rasio Margin Kontribusi}}$$

$$\text{Rasio Margin Kontribusi} =$$

$$\frac{\text{Margin Kontribusi}}{\text{Penjualan}}$$

$$\text{Margin Of Safety} =$$

$$\frac{\text{Total Penjualan Aktual} - \text{Penjualan di titik impas}}{\text{Total Penjualan Aktual}}$$

$$\text{BEP (Unit)} =$$

$$\frac{\text{Biaya Tetap}}{\text{Harga Jual per Unit} - \text{Biaya Variabel per Unit}}$$

2. Perencanaan Laba adalah pengertian Laba adalah laba atau keuntungan merupakan salah satu tujuan utama perusahaan dalam menjalankan aktivitasnya. Laba yang diperoleh perusahaan akan digunakan untuk berbagai kepentingan, laba akan digunakan untuk meningkatkan

kesejahteraan perusahaan tersebut atas apa yang diperolehnya.

$$\frac{\text{Penjualan pada laba yang direncanakan} = \text{Biaya Tetap} + \text{Target laba}}{1 - \frac{\text{Biaya variabel}}{\text{Penjualan}}}$$

ANALISIS DAN PEMBAHASAN

Analisis

Menganalisis volume penjualan yang harus diperoleh untuk mendapatkan laba sebesar 20% dari tahun lalu, maka diperlukan secara cermat tentang biaya tetap dan biaya variabel. Berdasarkan data yang telah dikumpulkan mengenai penjualan produk semen tahun 2015, maka dapat dilihat adanya variasi penjualan yang berbeda-beda selama tahun tersebut. Adapun penjualan masing-masing produk semen pada tahun 2015 adalah sebagai berikut:

Tabel 5.1 Volume Penjualan Masing-masing Produk Sak Semen

Jenis Produk	Volume Penjualan Produk Sak Semen Tahun 2015
Semen Portland	476.910
Semen Putih	66.100
Semen Campur	26.495
Jumlah	569.505

Sumber: PT Saka Agung Abadi, Tahun 2015

Bilamana menghasilkan suatu keputusan yang memuaskan bagi perencanaan laba perusahaan, maka biaya operasional perusahaan harus dipisahkan menjadi biaya tetap dan biaya variabel. Pemisahannya adalah sebagai berikut :

1. Biaya Tetap
 - a. Biaya Gaji/Honor Karyawan Rp 1.787.167.550
 - b. Biaya Pembelian Kendaraan Kantor Rp 45.180.500
 - c. Biaya Sewa Gedung Kantor Rp 55.000.000
 - d. Biaya Inventaris Kantor Rp 35.789.654
 - e. Biaya Penyusutan Aktiva Tetap Rp 385.245.211
2. Biaya Variabel
 - a. Biaya Bahan Baku Rp 22.560.657.500
 - b. Biaya Tenaga Kerja Langsung Rp 1.065.786.500
 - c. Biaya *overhead* pabrik Rp 9.876.890.000

- d. Biaya Pengiriman Rp 454.787.050
- e. Biaya Promosi Rp 28.765.900
- f. Biaya Iklan Rp 128.765.430
- g. Biaya Lainnya:
 - 1) Hadiah/Bonus Rp 55.332.218
 - 2) Upah Lembur Karyawan Rp 84.356.600

3. Biaya Semi Variabel

Biaya semi variabel ini harus dipisahkan menjadi biaya tetap dan biaya variabel untuk keakuratan hasil keputusan. Biaya yang mengalami pemisahan meliputi biaya listrik, biaya telepon, dan biaya air yang dapat diuraikan sebagai berikut :

a. Biaya telepon

Total biaya telepon yang harus dibayar PT Saka Agung Abadi adalah sebesar Rp 7.747.800 dengan rincian biaya tetap (abonemen) tiap bulannya sebesar Rp 125.200. Biaya pertahun sebesar Rp 125.200 x 12 bulan = Rp 1.507.200. Biaya variabel selama tahun 2015 adalah Rp 6.240.600 (yang diperoleh dari total biaya telepon tahun 2015 dikurangi biaya tetap telepon tahun 2015 yaitu Rp 7.747.800 – Rp 1.507.200 = Rp 6.240.600).

b. Biaya Air

Total biaya air yang harus dibayar PT Saka Agung Abadi adalah sebesar Rp 3.657.360 dengan rincian biaya tetap (abonemen) tiap bulannya adalah Rp 87.500 maka untuk 1 tahunnya yaitu : Rp 87.500 x 12 bulan = Rp 1.050.000 dan biaya variabel selama tahun 2015 adalah Rp 2.607.360 (yang diperoleh dari total biaya air tahun 2015 dikurangi biaya tetap air tahun 2015 yaitu Rp 3.657.360 - Rp 1.050.000 = Rp 2.607.360)

c. Biaya Listrik

Diketahui total biaya listrik yang harus dibayar PT Saka Agung Abadi adalah sebesar Rp 14.567.889 dengan rincian biaya tetap (abonemen) tiap bulannya adalah Rp 187.045 maka untuk 1 tahunnya yaitu : Rp 187.045 x 12 bulan = Rp 2.244.540 dan biaya variabel selama tahun 2015 adalah Rp 12.323.349 (yang diperoleh dari total biaya listrik tahun 2015 dikurangi biaya tetap listrik tahun 2015 yaitu Rp 14.567.889 - Rp 2.244.540 = Rp 12.323.349).

Tabel 5.2 Rincian Biaya Setelah Pemisahan Biaya Semivariabel Tahun 201 (Dalam Rupiah)

Biaya-biaya	Perilaku Biaya		Total
	Biaya Tetap	Biaya Variabel	
Biaya Bahan Baku		22.560.657.500	22.560.657.500
Biaya Tenaga Kerja Langsung		1.065.786.500	1.065.786.500
Biaya <i>overhead</i> pabrik		9.876.890.000	9.876.890.000
Biaya Pengiriman		454.787.050	454.787.050
Biaya Gaji/Honor Karyawan	1.787.767.550		1.787.767.550
Biaya Kendaraan Kantor	45.180.500		45.180.500
Biaya Gedung Kantor	55.000.000		55.000.000
Biaya Inventaris Kantor	35.789.654		35.789.654
Biaya Listrik	2.244.540	12.323.349	14.567.889
Biaya Air	1.050.000	2.607.360	3.657.360
Biaya Telepon	1.507.200	6.240.600	7.747.800
Biaya Penyusutan Aktiva Tetap	385.245.211		385.245.211
Biaya Promosi		28.765.900	28.765.900
Biaya Iklan		128.765.430	128.765.430
Biaya lainnya:			
a. Hadiah/Bonus		55.332.218	55.332.218

Sumber : PT Saka Agung Abadi

1. Alokasi Biaya Bersama

Sebelum melakukan perhitungan perencanaan laba, harus dilakukan alokasi biaya per produk baik biaya variabel maupun biaya tetapnya. Alokasi biaya ini sangat membantu untuk mengetahui kontribusi masing-masing produk, khususnya untuk perusahaan yang menghasilkan berbagai macam produk. Salah satu metode alokasi biaya bersama yaitu metode nilai jual relatif. Metode ini mengalokasikan biaya bersama berdasarkan pada nilai jual relatif masing-masing produk bersama yang dihasilkan. Berikut ini adalah perhitungan alokasi biaya bersama untuk biaya tetap dan biaya variabel:

a) Alokasi biaya bersama untuk Biaya tetap
Diketahui bahwa biaya tetap selama tahun 2015 sebelum dialokasikan adalah sebesar Rp 2.313.184.655 Sehingga untuk perhitungan alokasi biaya tetap tersebut ke masing-masing produk adalah sebagai berikut :

Tabel 5.3 Alokasi Biaya Tetap dengan Metode Nilai Jual Relatif

Produk Bersama	Volume Penjualan Produk Tahun 2015	Harga Jual per Produk (Rp)	Nilai Jual (2) x (3) (Rp)	Nilai Jual Relatif (4) : $\Sigma(4)$	Alokasi Biaya Bersama (5) x 2.313.184.655 (Rp)
1	2	3	4	5	6
Semen Portland	476.910	56.000	26.706.960.000	72,52%	1.677.521.512
Semen Campur	66.100	105.000	6.940.500.000	18,85%	436.035.307
Semen Putih	26.495	120.000	3.179.400.000	8,63%	199.627.836

Sumber: Data Diolah, 2016

2. Alokasi biaya bersama untuk Biaya Variabel

Diketahui bahwa biaya variabel selama tahun 2015 sebelum dialokasikan adalah sebesar Rp34.276.512.507 Sehingga untuk perhitungan alokasi biaya variabel tersebut ke masing-masing produk adalah sebagai berikut :

Tabel 5.4 Alokasi Biaya Variabel dengan Metode Nilai Jual Relatif

Produk Bersama	Volume Penjualan Produk Tahun 2015	Harga Jual per Produk (Rp)	Nilai Jual (2) x (3) (Rp)	Nilai Jual Relatif (4) : $\Sigma(4)$	Alokasi Biaya Bersama (5) x 34.276.512.507 (Rp)
1	2	3	4	5	6
Semen Portland	476.910	56.000	26.706.960.000	72,52%	24.857.326.870
Semen Campur	66.100	105.000	6.940.500.000	18,85%	6.461.122.608
Semen Putih	26.495	120.000	3.179.400.000	8,63%	2.958.063.029
Jumlah	569.505		36.826.860.000	100%	34.276.512.507

Sumber : Data Diolah, 2016

Berdasarkan pengalokasian biaya tetap dan biaya variabel ke tiap-tiap produk, maka dilakukan analisis *cost*, *volume*, and *profit*, dimana jumlah biaya tetap dan biaya variabel yang terjadi selama tahun 2015 adalah sebagai berikut :

Biaya Tetap Rp 2.313.184.655

Biaya Variabel Rp 34.276.512.507

3. Analisis Break Even Point

Analisis *Break Even Point* merupakan keadaan impas antara hasil penjualan dengan biaya operasi yang telah dikeluarkan. Dengan mengetahui titik impasnya (*Break Even Point*), manajer suatu perusahaan dapat mengindikasikan tingkat penjualan yang disyaratkan agar terhindar dari kerugian, dan diharapkan dapat mengambil langkah-langkah yang tepat untuk masa yang akan datang. Dengan mengetahui titik impas ini, manajer juga dapat mengetahui sasaran volume penjualan minimal yang harus diraih oleh perusahaan yang dipimpinnya. Sebelum dilakukan perhitungan penjualan produk untuk masing-masing produk yang dijual merupakan hasil perkalian dari jumlah volume penjualan produk yang terjual dengan tarif penjualan pada masing-masing jenis produk.

Tabel 5.5 Perhitungan Penjualan Produk Sak Semen Tahun 2015

Produk	Harga/Unit (Rp)	Volume Penjualan (Unit)	Hasil Penjualan (Rp)
Semen Portland	56.000	476.910	26.706.960.000
Semen Putih	105.000	66.100	6.940.500.000
Semen Campur	120.000	26.495	3.179.400.000
Jumlah		569.505	36.826.860.000

Sumber: Data Diolah, 2016

Selanjutnya dilakukan perhitungan *Break Even Point* menggunakan komposisi penjualan (*Sales Mix*) yang merupakan kombinasi relatif dari berbagai produk yang disajikan pada total penjualan yang menjual lebih dari satu jenis produk. Sehingga untuk melakukan perhitungan Analisis *Cost, Volume, and Profit (CVP)*, maka dapat menggunakan metode komposisi penjualan dengan analisa multi produk sebagai berikut:

Tabel 5.6 Perhitungan Komposisi Penjualan

Keterangan	Penjualan (Rp)	Biaya Variabel (Rp)	Margin Kontribusi (1) – (2) (Rp)	Biaya Tetap (Rp)	Laba (3) – (4) (Rp)
	1	2	3	4	5
Semen Portland	26.706.960,00	24.857.326,870	1.849.633,130	1.677.521,512	172.111,618
Semen Putih	6.940.500,00	6.461.122,608	479.377,392	436.035,307	43.342,085
Semen Campur	3.179.400,00	2.958.063,029	221.336,971	199.627,836	21.709,135
Jumlah	36.826.860,00	34.276.512,507	2.550.347,493	2.313.184,655	237.162,838

Sumber: Data Diolah, 2016

Dari data tersebut, maka perhitungan BEP dalam rupiah total adalah sebagai berikut:
Rasio Margin Kontribusi =

$$\frac{\text{Margin Kontribusi}}{\text{Total Penjualan}} = \frac{\text{Rp } 2.550.347.493}{\text{Rp } 36.826.860.000} = 0,069$$

Sebelumnya telah dihitung biaya tetap total sebesar Rp 2.313.184.655 sehingga BEP (rupiah) totalnya adalah BEP dalam rupiah total

$$\frac{\text{Biaya Tetap}}{\text{Rasio Margin Kontribusi}} = \frac{\text{Rp } 2.313.184.655}{0,069}$$

Berdasarkan perhitungan tersebut, diketahui jumlah pendapatan yang menunjukkan *Break Even Point* dalam rupiah total adalah sebesar Rp33.402.243.293. Jumlah ini menunjukkan pendapatan dalam rupiah yang harus dicapai oleh perusahaan agar tidak mengalami kerugian ataupun mendapatkan laba.

Adapun perhitungan *Break Even Point* pada masing-masing produk adalah sesuai dengan

komposisinya. Perhitungannya adalah sebagai berikut :

Tabel 5.7 Perhitungan Komposisi Sales Mix Masing-masing Produk

Produk	Penjualan (Rp)	Komposisi Sales Mix (2) : Σ(2) (Rp)
1	2	3
Semen Portland	26.706.960.000	72,52%
Semen Putih	6.940.500.000	18,85%
Semen Campur	3.179.400.000	8,63%
Jumlah	36.826.860.000	100%

Sumber : Data Diolah, 2016

Dapat diketahui bahwa BEP total adalah sebesar Rp33.402.243.293. Sehingga untuk mengetahui komposisi penjualan masing – masing tiap produk pada kondisi impas adalah sebagai berikut:

Tabel 5.8 BEP dalam rupiah per produk ke masing-masing produk

Produk	Komposisi Sales Mix	BEP (Rupiah) per produk (2) x Rp 33.402.243.293
1	2	3
Semen Portland,	72,52%	24.223.306.836
Semen Putih	18,85%	6.296.322.861
Semen Campur	8,63%	2.882.613.596
Jumlah	100%	33.402.243.293

Sumber : Data Diolah, 2016

Untuk mengetahui perhitungan impas dalam unitnya masing-masing produk adalah sebagai berikut :

Tabel 5.9 BEP (unit) per produk ke masing-masing produk

Produk	Komposisi BEP (Rp)	Harga satuan per produk (Rp)	BEP (unit) per produk (2) : (3) (Unit)
1	2	3	4
Semen Portland	24.223.306.836	56.000	432.559
Semen Putih	6.296.332.861	105.000	59.965
Semen Campur	2.882.613.596	120.000	24.022
Jumlah	33.402.243.293		516.546

Sumber : Data Diolah, 2016

Berdasarkan perhitungan tersebut, Titik Impas (*Break Even Point*) pada PT Saka Agung Abadi adalah 516.546 unit dengan rincian jenis semen portland adalah sebesar 432.559 unit, jenis semen putih adalah sebesar 59.965 unit, dan jenis semen campur adalah sebesar 24.022 unit. Dan dalam rupiah Titik Impas (*Break Even Point*) adalah sebesar Rp 33.402.243.293 dengan rincian jenis semen portland adalah sebesar Rp 24.223.306.836, jenis semen putih adalah sebesar Rp 6.296.332.861, dan jenis semen campur adalah sebesar Rp 2.882.613.596.

4. Margin Of Safety

Margin Of Safety merupakan batas keamanan bagi perusahaan dalam hal terjadi penurunan penjualan, beberapa penurunan penjualan yang terjadi sepanjang dalam batas-batas tersebut perusahaan tidak akan menderita rugi.

Margin Of Safety (Tingkat keamanan) pada PT Saka Agung Abadi berdasarkan data-data yang diperoleh, yaitu sebagai berikut :

a. MOS Semen Portland

$$\begin{aligned}
 & \text{(Total Penjualan – Penjualan Impas)} \\
 &= 476.910 \text{ unit} - 432.559 \text{ unit} \\
 &= 44.351 \text{ unit} \\
 &\% \text{ MS} = (\text{MS}/\text{SB}) 100\% \\
 &= (44.351 : 432.559) 100\% \\
 &= 10,2 \%
 \end{aligned}$$

Berdasarkan hasil perhitungan diatas diperoleh tingkat *margin of safety* sebesar 10,2% yang berarti bahwa pada tingkat penjualan dan struktur biaya yang ada, jumlah maksimum penurunan target pendapatan penjualan yang tidak menyebabkan

perusahaan mengalami kerugian adalah 44.351 unit.

b. MOS Semen Putih

$$\begin{aligned}
 & \text{(Total Penjualan – Penjualan Impas)} \\
 &= 66.100 \text{ unit} - 59.965 \text{ unit} \\
 &= 6.135 \text{ unit} \\
 &\% \text{ MS} = (\text{MS}/\text{SB}) 100\% \\
 &= (6.135 : 59.965) 100\% \\
 &= 10 \%
 \end{aligned}$$

Berdasarkan hasil perhitungan diatas diperoleh tingkat *margin of safety* sebesar 10 % yang berarti bahwa pada tingkat penjualan dan struktur biaya yang ada, jumlah maksimum penurunan target pendapatan penjualan yang tidak menyebabkan perusahaan mengalami kerugian adalah 6.135 unit.

c. MOS Semen Campur

$$\begin{aligned}
 & \text{(Total Penjualan – Penjualan Impas)} \\
 &= 26.495 \text{ unit} - 24.022 \text{ unit} \\
 &= 2.473 \text{ unit} \\
 &\% \text{ MS} = (\text{MS}/\text{SB}) 100\% \\
 &= (2.473 : 24.022) 100\% \\
 &= 10,2 \%
 \end{aligned}$$

Berdasarkan hasil perhitungan diatas diperoleh tingkat *margin of safety* sebesar 10,2% yang berarti bahwa pada tingkat penjualan dan struktur biaya yang ada, jumlah maksimum penurunan target pendapatan penjualan yang tidak menyebabkan perusahaan mengalami kerugian adalah 2.473 unit.

5. Perencanaan Laba

Pada bab sebelumnya telah dijelaskan bahwa PT Saka Agung Abadi menginginkan terjadinya kenaikan laba sebesar 20 % dari laba tahun lalu. Dalam Analisis *Cost-Volume-Profit* (CVP), hal ini dapat dihitung dengan persamaan dasar impas sebelumnya. Hanya saja dalam perhitungan ditambahkan target laba pada biaya tetap dan akan didapatkan jumlah penjualan yang harus dicapai.

Tabel 5.10 Contribution Margin (Contribution Income Statement)

Keterangan	Penjualan (Rp)	Biaya Variabel (Rp)	Margin Kontribusi (1) - (2) (Rp)	Biaya Tetap (Rp)	Laba (3) - (4) (Rp)
	1	2	3	4	5
Semen Portland	26.706.960.000	24.857.326.870	1.849.633.130	1.677.521.512	172.111.618
Semen Putih	6.940.500.000	6.461.122.608	479.377.392	436.035.307	43.342.085
Semen Campur	3.179.400.000	2.958.063.029	221.336.971	199.627.836	21.709.135
Jumlah	36.826.860.000	34.276.512.507	2.550.347.493	2.313.184.655	237.162.838

Berdasarkan *margin kontribusi*, persamaan dasar impas dapat kenaikan tingkat laba sebesar 20 % dari laba penjualan produk tahun lalu berdasarkan laporan laba rugi yang berjumlah Rp 284.595.406 sehingga target laba sebesar 20% dapat dihitung sebagai berikut:

$$\begin{aligned} \text{Laba yang diinginkan} &= (20\% \times \text{Rp } 237.162.838) \\ &+ \text{Rp } 237.162.838 \\ &= \text{Rp } 284.595.406 \end{aligned}$$

Sehingga penjualan yang harus dicapai untuk mendapatkan laba sebesar Rp 284.595.406 adalah sebagai berikut:

$$\begin{aligned} \text{Penjualan minimal} &= \\ \frac{\text{Biaya Tetap} + \text{Target laba}}{1 - \frac{\text{Biaya variabel}}{\text{Penjualan}}} &= \\ \frac{\text{Rp } 2.313.184.655 + 284.595.406}{1 - \frac{\text{Rp } 34.276.512.507}{\text{Rp } 36.826.860.000}} &= \\ \frac{\text{Rp } 2.597.780.061}{0,069} &= \\ = \text{Rp } 37.511.783.347 & \end{aligned}$$

Berdasarkan perhitungan tersebut, PT Saka Agung Abadi pada tahun 2016 ini harus menghasilkan penjualan minimal sebesar Rp 37.511.783.347 untuk mencapai target laba sebesar 20%. Yang selanjutnya akan dipisahkan berdasarkan komposisi penjualan masing-masing produk untuk memberikan hasil penjualan yang harus dicapai masing-masing produk untuk

menunjang rencana manajemen dalam menetapkan target laba sebesar 20% lebih besar dari tahun 2016. Perhitungannya sebagai berikut :

Tabel 5.11 Perhitungan Target Penjualan Minimal dalam Rupiah untuk Masing-masing Produk

Produk	Komposisi Sales Mix	Alokasi Target Penjualan (2) x Rp 34.884.741.255
1	2	3
Semen Portland	72,52%	27.203.545.283
Semen Putih	18,85%	7.070.971.161
Semen Campur	8,63%	610.224.811
Jumlah	100%	34.884.741.255

Sumber: Data Diolah, 2016

Setelah diketahui penjualan dalam rupiah yang harus dicapai agar target laba sebesar 20 % tercapai, maka selanjutnya dapat dihitung penjualan dalam unit agar target laba dapat tercapai. Perhitungannya sebagai berikut:

Tabel 5.12 Perhitungan Target Penjualan Minimal dalam Unit untuk Masing-masing Produk

Produk	Alokasi Target Penjualan (Rp)	Harga satuan produk (Rp)	Alokasi Target Penjualan (2) : (3) (Unit)
1	2	3	4
Semen Portland	27.203.545.283	56.000	485.778
Semen Putih	7.070.971.161	120.000	58.925
Semen Campur	610.224.811	105.000	5.812
Jumlah	34.884.741.255		550.514

Sumber : Data Diolah, 2016

Berdasarkan perhitungan tersebut, diketahui laba yang diinginkan perusahaan sebesar 20 % dari laba penjualan produk tahun lalu untuk masing – masing jenis produk yaitu untuk jenis semen portland sebesar Rp 27.203.545.283 dan dalam unit sebesar 485.778 unit, jenis semen putih sebesar Rp 7.070.971.161 dan dalam unit sebesar 58.925 unit, dan jenis

semen campur sebesar Rp 610.224.811 dan dalam unit sebesar 5.812 unit.

Pembahasan

Berdasarkan hasil analisis yang telah dilakukan pada PT Saka Agung Abadi, maka biaya dapat dibedakan menjadi biaya tetap dan biaya variabel. Dimana biaya tetap merupakan biaya yang jumlah totalnya selalu tetap selama satu periode tanpa melihat hasil penjualan produk semen yang diperoleh. Sedangkan biaya variabel adalah biaya yang jumlah totalnya cenderung berubah seiring dengan kenaikan atau penurunan hasil penjualan produk sak semen.

1. Break Even Point

a. Semen Portland

PT Saka Agung Abadi akan mampu melunasi semua beban baik itu pengeluaran variabel maupun pengeluaran tetap, ketika penjualan dalam rupiah yang dicapai sebanyak Rp24.223.306.836 atau dalam unitnya sebesar 432.559. Oleh karena itu, penjualan berada di atas tingkat break even point maka dapat dikatakan laba.

b. Semen Putih

PT Saka Agung Abadi akan mampu melunasi semua beban baik itu pengeluaran variabel maupun pengeluaran tetap, ketika penjualan dalam rupiah yang dicapai sebanyak Rp6.296.322.861 atau dalam unitnya sebesar 59.965. Oleh karena itu, penjualan berada di atas tingkat break even point maka dapat dikatakan laba.

c. Semen Campur

PT Saka Agung Abadi akan mampu melunasi semua beban baik itu pengeluaran variabel maupun pengeluaran tetap, ketika penjualan dalam rupiah yang dicapai sebanyak Rp2.882.613.596 atau dalam unitnya sebesar 24.022. Oleh karena itu, penjualan berada di atas tingkat break even point maka dapat dikatakan laba.

d. *Margin of Safety* Semen Portland

Hasil perhitungan dari Semen Portland diperoleh tingkat MOS sebesar 10,2% yang berarti tidak menyebabkan perusahaan mengalami kerugian.

e. *Margin of Safety* Semen Putih

Hasil perhitungan dari Semen Putih diperoleh tingkat MOS sebesar 10% yang berarti tidak menyebabkan perusahaan mengalami kerugian.

f. *Margin of Safety* Semen Campur

Hasil perhitungan dari Semen Campur diperoleh tingkat MOS sebesar 10,2% yang berarti tidak menyebabkan perusahaan mengalami kerugian.

Produk sak semen yang dijual perusahaan terdiri dari 3 jenis dengan harga yang bervariasi. Jenis semen portland dijual dengan harga Rp 56.000 per unit, jenis semen putih dijual dengan harga Rp 120.000 per unit, dan jenis semen campur dijual dengan harga Rp 105.000 per unit. Total penjualan produk sak semen pada tahun 2015 adalah sebesar Rp36.826.860.000 dengan rincian hasil penjualan produk sak semen jenis semen portland adalah sebesar Rp26.706.960.000, jenis semen putih adalah sebesar Rp6.940.500.000, dan jenis semen campur adalah sebesar Rp3.179.400.000.

Dalam perhitungan impas dalam rupiah maupun unit, terlebih dahulu dilakukan alokasi biaya variabel dan biaya tetap selama tahun 2015 terhadap masing-masing produk yang dijual. Alokasi ini bertujuan untuk mengetahui besarnya kontribusi margin dari masing-masing produk tersebut sehingga diketahui produk mana yang masih harus ditingkatkan penjualannya.

Berdasarkan perhitungan impas yang telah dilakukan dalam rupiah tahun 2015 adalah Rp 33.402.243.293 yang bila dijabarkan untuk masing-masing produk jenis semen portland adalah sebesar Rp 24.223.306.836, jenis semen putih adalah sebesar Rp 6.296.322.861, dan jenis semen campur adalah sebesar Rp220.309.456. Sedangkan impas dalam unitnya adalah sebesar 516.546 unit dengan rincian jenis semen portland sebesar 432.559 unit, jenis semen putih adalah sebesar 59.965 unit, dan jenis semen campur adalah sebesar 24.022 unit. Maka dapat disimpulkan bahwa PT Saka Agung Abadi pada tahun 2015 sudah menjual produk di atas tingkat *Break Even Point* sehingga mengalami keuntungan. Selanjutnya diketahui, PT Saka Agung Abadi menargetkan terjadinya kenaikan laba sebesar 20% dari laba tahun lalu. Dari laporan laba rugi yang diterbitkan oleh perusahaan dapat diketahui bahwa laba penjualan produk sak semen tahun 2015 adalah sebesar Rp 32.627.508.356. Perusahaan merencanakan kenaikan laba sebesar 20% pada tahun 2016, maka rencana laba yang akan diperoleh

perusahaan pada tahun 2016 adalah sebesar Rp 39.153.010.027. Berdasarkan hasil dari proyeksi laba yang diinginkan perusahaan untuk tahun 2015 adalah sebesar Rp 284.595.406 maka penjualan yang harus dicapai untuk mencapai target laba tersebut dengan asumsi bahwa harga jual produk sak semen pada tahun 2016 tidak mengalami perubahan adalah sebesar Rp34.884.741.255 dengan rincian untuk masing-masing produk sak semen yang dijual perusahaan adalah untuk jenis semen portland sebesar Rp27.203.545.283, jenis semen putih sebesar Rp 7.070.971.161, dan jenis semen campur sebesar Rp610.224.811. Untuk unit yang harus dijual agar mencapai target laba tersebut pada masing-masing produk sak semen yang dijual perusahaan adalah sebesar 550.514 unit dengan rincian rincian jenis semen portland adalah sebesar 485.778 unit, jenis semen putih adalah sebesar 58.925 unit, dan jenis semen campur adalah sebesar 5.812 unit. Sesuai analisis perencanaan laba tersebut, perusahaan harus dapat menjual produk minimal sebanyak Rp 37.511.783.347 agar target laba sebesar 20% dapat terpenuhi. Untuk dapat mencapai target laba yang ditetapkan tersebut, PT Saka Agung dapat melakukan dengan mempertahankan komposisi produk yang dijual, meningkatkan volume penjualan, menetapkan harga jual yang tidak berubah (tetap), serta menetapkan biaya variabel yang efisien sesuai dengan realisasi penjualan.

KESIMPULAN

Berdasarkan hasil analisis dan pembahasan yang dilakukan pada PT Saka Agung Abadi di Samarinda untuk mengetahui besarnya volume penjualan produk semen yang harus dicapai agar dapat mencapai *titik break even point* dan terpenuhinya target laba yang ditetapkan, maka dapat ditarik kesimpulan sebagai berikut:

Hasil penelitian menunjukkan bahwa break even point dalam rupiah dicapai sebesar Rp.33.402.243.293 dan dalam unit sebanyak 516.546. PT Saka Agung Abadi Tahun 2016 telah menetapkan target keuntungan sebesar 20% dari laba tahun lalu yaitu sebesar Rp284.595.406. Sehingga, volume penjualan produk sak semen yang harus dicapai dalam menunjang perencanaan laba yang ditargetkan oleh PT Saka Agung Abadi yaitu sebesar 20% dari laba tahun lalu sebesar Rp37.511.783.347 dari tingkat penjualan semen oleh karena itu hipotesis diterima.

Saran

Berdasarkan kesimpulan yang telah dibuat, maka dapat dikemukakan beberapa saran sebagai berikut:

- PT Saka Agung sebaiknya menerapkan Analisis *Cost, Volume, and Profit (CVP)* sebagai alat bantu dalam perencanaan laba perusahaan di masa yang akan datang dimana dalam analisis ini dapat diketahui batas penjualan minimal sehingga perusahaan tidak mengalami kerugian dan analisis ini dapat memberikan informasi mengenai berapa penjualan yang harus dicapai agar target laba yang telah ditetapkan sebelumnya dapat tercapai
- Dalam kaitannya dengan pengambilan keputusan ini, pihak manajemen sebaiknya memisahkan biaya menjadi biaya tetap dan biaya variabel agar mendapatkan hasil keputusan yang tepat.
- Berdasarkan tingkat produksi perusahaan, perusahaan mampu menghasilkan produk cukup tinggi. Hal ini memungkinkan perusahaan untuk mengadakan peningkatan produksi.

DAFTAR PUSTAKA

- | | |
|---|---|
| <p>Blochrer, Edward J.,dkk 2009. <i>Manajemen Biaya : Penekanan Strategis</i>. Alih bahasa oleh Tim Penerjemah Penerbit Salemba.. Buku I Edisi 3. Salemba Empat</p> <p>Garrison, Ray H., Noreen, Eric W.,Brewer, Peter C.2006. <i>Akuntansi Manajerial</i> (alih bahasa : A. Totok Budi Santoso). Buku I. Salemba Empat. Jakarta.</p> | <p>Haliim, Abdul., Bambang S., Muhammad syam Kusufi. 2012. <i>Akuntansi Manajemen (Akuntansi Manajerial)</i>. Edisi Kedua. BPFE. Yogyakarta</p> <p>Munawir S, 2007, <i>Analisa Laporan Keuangan</i>, Edisi keempat, cetakan keempat belas, Liberty, Yogyakarta.</p> <p>Rudianto. 2009. <i>Penganggaran</i>. PT. Gelora Aksara Pratama</p> |
|---|---|

